



# Leitfaden für Weihnachtskampagnen

## Bereite dein Konto vor

Bevor du eine Anzeige erstellst, solltest du **dein Pinterest-Unternehmenskonto einrichten**. Damit du deine Produkte direkt auf Pinterest verkaufen kannst, **installiere das Pinterest-Tag**, **lade deinen Produktfeed hoch** und **bewirb dich als verifizierter Händler**.

## Starte frühzeitig und plane strategisch

Wir empfehlen dir, mit Awareness-Kampagnen zu starten. Wenn Weihnachten näher rückt, solltest du den größeren Teil deines Budgets auf Markenpräferenz- und Conversion-Kampagnen verlagern.

## Geh auf Erfolgskurs

Halte dich an diese Produkttipps, um das Meiste aus deinen Kampagnen herauszuholen.

|               | Awareness schaffen                | Markenpräferenz bilden              | Conversions erzielen                        |
|---------------|-----------------------------------|-------------------------------------|---|
| Kampagnenziel | Brand Awareness                   | Markenpräferenz                     | Conversions<br>Katalogverkäufe              |
| Format        | Standardanzeigen<br>Videoanzeigen | Standardanzeigen<br>Collections Ads | Shopping-Anzeigen                           |
| Targeting     | Interessen<br>Keywords            | Interessen<br>Keywords              | Produktmetadaten<br>Dynamisches Retargeting |
| Metriken      | Reichweite<br>CPM                 | CPC<br>CTR                          | CPA<br>ROAS                                 |